

ЛИЧНОСТЬ В АКТИВНОСТИ: МОДЕЛИ «СБОРКИ»

В.А.Петровский



Государственный университет —
Высшая школа экономики, профессор,
доктор психологических наук,
член-корр. РАН

Исторически сложились две парадигмы истолкования жизни индивида, жизни общества, шире — мироздания. Первая из них — телеологическая: есть предустановленная гармония или цель. Этот взгляд восходит к Аристотелю, который говорил об энтелехии — конечной цели всего происходящего в мире. В психологии (применительно к индивиду) до сих пор господствует именно данная точка зрения, я назвал ее некогда «постулатом сообразности» [5]; реализуется она в гомеостатической, прагматической и гедонистической формах. Другая парадигма — хаос и возникновение порядка из хаоса. В психологии этот, пригожинский, подход, на мой взгляд, практически не представлен, хотя некоторые «прорывы» в этой области есть, — например, в микропсихоанализе С. Фанти, который отталкивался в этом вопросе от З. Фрейда.

Полагаю, что может и должен быть выделен третий подход, снимающий в себе противоречия двух первых: Признаем, что индивид и общество суть средоточие хаоса, но полагаем, что это — «целевой хаос». Личность есть единомножие активных сил. Говорят — «субличностей». Однако нет никакой «суперличности», которая, подобно кучеру на облучке, правила бы остальными.

Речь может идти только о том, что многообразные «я», образующие личность, *опосредствуют* активность друг друга, — каждое значимо для других и вместе с тем, самоценно. В разные времена и в разных ситуаци-

ях жизни на сцене появляются первые лица, главенство которых может длиться недолго...

В данной статье мы исследуем проблему «сборка» агентов активности на основе деятельности агентов-медиаторов, шире — общего понимания личности как мультисубъектного образования.

МЕТАИМПЛИКАТИВНАЯ МОДЕЛЬ АКТИВНОСТИ

Опишем вначале то, что может быть названо *базовой формой* импlicative модели активности агента. Она включает в себя четыре элемента: *запрос* («потребность», «устремление», «интерес», «желание», «интенция» и т.п.), *внутренний ресурс* («внутренние возможности», «внутренние опоры», «способности», «скрытые силы» и т.п.), *внешний ресурс* («внешние возможности», «средства», «инструменты активности», «обстоятельства достижения», «ситуативные факторы», «шансы» и т.п.) и *состоятельность* (удовлетворенность, успешность и т.п.). Запросы, внешний и внутренний ресурсы представимы в виде потока импульсов активности, сочетание которых порождает тот или иной уровень состоятельности.

Символически, базовая форма активности может быть описана следующим образом:

$$W = X \rightarrow Y = X^* + X \times Y,$$

где W — уровень состоятельности, X — уровень запроса, Y — уровень внешнего ресурса, X^* — уровень внутреннего ресурса (слово «уровень» мы иногда опускаем). Таким образом, состоятельность — это реализуемость запросов на основе имеющихся ресурсов. Исходим из того, что теоретически возможные значения X , Y , X^* , W равны 1 (речь идет, соответственно, о максимальной по интенсивности потребности в объекте, абсолютной доступности объекта, абсолютных способностях и состоянии полной удовлетворенности субъекта потребности). Принимаем, что $X + X^* = 1$ (полный потенциал возможностей, то есть запросы и внутренние ресурсы, дополняют друг друга, — достраивая друг друга до целого. При этом стрелочка « \rightarrow » интерпретируется как знак метаимпликации¹: $X \rightarrow Y = 1 - X + X \times Y$. W принимает значения обычной материальной импликации при четких значениях переменных X , Y , X^* , W и др., обозначаемых далее

¹ Понятие метаимпликации было введено нами [9] как результат применения математического понятия «булева решетка» к описанию соотношений между рациональными числами на интервале [0, 1] в развитие концепции «булевой решетки норм» Т.А.Таран [13]. Метаимпликация представляет собой обобщение материальной импликации для рациональных чисел на отрезке [0, 1].

латинскими буквами и принимающих рациональные значения между 0 и 1 включительно².

Дополнительными характеристиками базовой формы имплицативной модели являются уровни абсолютной и относительной продуктивности агента. Абсолютная продуктивность — новоприобретения опыта, определяемые произведением потребности на внешний ресурс, $E = X \times Y$. Относительная продуктивность (будем называть ее эффективностью) — отношение абсолютной продуктивности к внутреннему ресурсу: $E = X \times Y / X^*$, при $X^* \neq 0$.

Мы говорим о базовой форме имплицативной модели, чтобы тем самым подчеркнуть два обстоятельства: любая сколь угодно сложная цепочка символов, включенных в имплицативную модель активности, может быть представлена в виде метаимпликации $X \rightarrow Y$ («запрос опирается на внешний ресурс») и, кроме того, могут быть выделены наиболее мелкие звенья любой из имплицативных моделей, записываемые таким же образом.

Уточняя смысл вводимых переменных, заметим, что во всех случаях потребность в объекте, в количественном отношении, определяется затратами (затрачиваемыми усилиями), которые реализуются субъектом в направлении объекта. Можно сказать также, что внутренняя цель устремленности к объекту состоит в том, чтобы максимально полно освоить возможности обладания объектом или — высвоить свои возможности, опираясь на этот объект³. Таким образом, мы выделяем две (нередко выступающие совместно) модели активности: модель обладания («целереализация», «выполнение деятельности», «самообеспечение») и модель воплощения («целепологание», «движение деятельности», «самоосуществление»). Рассуждения, представленные в настоящей работе, относятся ко второй модели. Однако, в обоих случаях, подчеркиваем, что субъект — это источник импульсов, направленных к объекту (образ субъекта, выжидающего, что объект, будто манна небесная, свалится с неба, тут был бы явно неадекватен).

Мы связываем силу активности субъекта (плотность продуцируемых импульсов), направленной к объекту, с возможностями, произведенными ранее (во взаимодействии с объектом потребности), а также

² Напомним читателю формальное описание материальной импликации: $0 \rightarrow 0 = 1$; $0 \rightarrow 1 = 1$; $1 \rightarrow 0 = 0$; $1 \rightarrow 1 = 1$. Нелишне пояснить, что в контексте нашего исследования интерпретация импликации не имеет ничего общего с пониманием «если...то» (см. [11]).

³ Класс возможностей объединяет в себе недостающие и наличные, востребованные и невостребованные, воплощаемые и новоприобретенные, «высваиваемые» (термин М. Хайдеггера) и присвоенные, реализованные и избыточные (резервные) и т.п. возможности. Говоря о «состоятельности», различаем субъективную, внутреннюю и объективную формы состоятельности.

возможностями, которые пока еще не были задействованы («резервные» возможности, которые будут испытаны позже)⁴. Сумма указанных возможностей образует состоятельность субъекта на предшествующем витке активности. Иначе говоря,

$$X_t (\text{актуальное чувство «хочу»}) = W_{t-1} (\text{ранее возникшее чувство «могу»}).$$

МОДЕЛИ ОПТИМУМА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрим теперь вопрос о формах и критериях *оптимума состоятельности*. При ответе на этот вопрос мы будем сталкиваться с различными формами субъектности индивида, чьи непосредственные и опосредствованные устремления мы рассматриваем. Будем говорить о нем в дальнейшем — «*протагонист*» (обычно под протагонистом понимают главное действующее лицо, главного героя сюжета в пьесе, литературном произведении, психодраме и т.п.). «*Протагонист*» — термин, который раскроется нами в разных аспектах: «*единоличник*», «*хозяин*», «*лидер*», «*руководитель*», «*партнер*».

Каким в этом случае должно быть соотношение запросов и ресурсов протагониста, чтобы его взаимоотношения с миром могли быть названы оптимальными?

Единоличник; условия оптимума. В данном случае, протагонист есть единичный агент активности. Схема активности единоличника выглядит следующим образом:

Единоличник → *Среда*

Нас интересуют, в какой ситуации единоличник достигает состоя-

⁴ Подразумевается, что на каждом витке активности порождается определенный уровень состоятельности (благополучия, успешности): $W_t = X_t \rightarrow R_t = 1 - X_t + X_t \times R_t = V_t + P_t$, образующий предпосылку нового витка активности. Резервные возможности этого витка рассчитываются согласно формуле $V_{t+1} = X_t - X_t \times R_t$, что отражает идею их происхождения. Суть состоит в том, что ранее, в направлении объекта, было послано больше импульсов активности, чем понадобилось; импульсы, не вступившие во взаимодействие с встречными импульсами со стороны объекта (внешний ресурс), не растворяются в небытии, подобно стрелам, не попавшим в цель, а бумерангом возвращаются назад, образуя резерв активности. Это интуитивное допущение способно помочь нам не отчаиваться, переживая кризис нереализованных проектов. В модели воплощения возможностей состояние кризиса (о нем еще говорят «срыв», «неподтверждение надежд», «облом») — это не исчезновение, а накопление сил. Имеется в виду, что невостребованные возможности (силы, импульсы активности) здесь как бы совершают круг, возвращаясь назад, в основание, с тем, чтобы в последующие моменты проявить себя вновь, на ином вираже, в новых условиях.

ния истинной *удовлетворенности* своей потребности. Однако вначале рассмотрим ситуацию оптимума состоятельности вообще. На наш взгляд такая ситуация характеризуется **оправданностью затрат и максимумом достигаемой эффективности при условии минимизации внешних ресурсов** (то есть в режиме экономии внешних ресурсов эффективность действий не может быть увеличена, если оправданы усилия, вложенные в достижение).

Важное для нас положение, математическое доказательство которого автор в данной работе опускает (для профессионального математика оно, я думаю, не составит труда), заключается в том, что условиями оптимума состоятельности в случае единоличника являются такие значения X_0 и Y_0 , при которых состоятельность W_0 строго равна запросу X_0 : $W_0 = X_0 \rightarrow Y_0 = X_0 (X_0 < 1, Y_0 > 0)$.

Рассчитаем теперь, каким должно быть значение запроса X_0 при известном значении ресурса Y_0 ,

$$X_0 \rightarrow Y_0 = 1 - X_0 + X_0 \times Y_0 = X_0;$$

из приведенного равенства следует

$$X_0 = 1 / (2 - Y_0).$$

Пример. Найдем X_0 в уравнении $X_0 \rightarrow 0,2 = 1 - X_0 + X_0 \times 0,2 = X_0$. Имеем:

$$X_0 = 1 / (2 - 0,2) = 1 / 1,8 \approx 0,556.$$

Проверим: $0,556 \rightarrow 0,2 \approx 1 - 0,556 + 0,556 \times 0,2 \approx 0,4444 + 0,1112 \approx 0,556$

Обратная задача — рассчитать неизвестный ресурс Y_0 по заданному запросу X_0 при условии оптимума. Искомое значение рассчитывается по формуле:

$$Y_0 = (2 \times X_0 - 1) / X_0$$

Вернемся к нашему примеру: зная запрос $X_0 = 0,556$, мы можем рассчитать требуемый ресурс $Y_0 = (2 \times 0,556 - 1) / 0,556 \approx 0,2$

Покажем, что найденное соотношение запросов и внешних ресурсов, $X_0 = 0,556$ и $Y_0 = 0,2$ удовлетворяет определению оптимума.

Положим, при данном значении $Y_0 = 0,2$ значение $X = 0,6$, то есть оно больше $0,556$. В этом случае эффективность $E = 0,6 \times 0,2 / 0,4 = 0,3 > E_0 = 0,556 \times 0,2 / 0,444 \approx 0,251$ (продуктивность в первом случае выше, чем во втором). Но рассмотрим, что при этом происходит с уровнем: $W = 1 - 0,6 + 0,6 \times 0,2 = 0,4 + 0,12 = 0,52 < W_0 = 1 - 0,556 + 0,556 \times 0,2 \approx 0,556$. Удовлетворенность субъекта *падает*.

Точно так же можно убедиться в том, что если значение $X < X_0 = 0,556$,

при фиксированном $Y_0 = 0,2$, то в этом случае $W > W_0$ (человек как бы срыгает куш), но $E < E_0$ (его эффективность *падает*) — в этом случае говорят, что он «получил это на халяву», «дуриком» и т.п. К примеру, если перед нами импликация $0,4 \rightarrow 0,2$, то значение удовлетворенности $W = 0,6 + 0,4 \times 0,2 = 0,608 > 0,4$. Но эффективность при этом принимает значение $E = 0,4 \times 0,2 / 0,6 = 0,133 < E_0 \approx 0,251$.

Можно зафиксировать также уровень запросов $X_0 = 0,556$, снижая уровень $Y (Y < Y_0 = 0,2)$ (заметим, что повышать этот уровень нельзя: «режим экономии усилий»). При этом мы убеждаемся в том, что при значениях $X > X_0 = 0,556$ недопустимо падает (затраты оказываются неоправданными), а при значениях $X < X_0 = 0,556$, продуктивность *снижается* по сравнению с уровнем E_0 . Например, в случае $0,6 \rightarrow 0,1 = 0,4 + 0,6 \times 0,1 = 0,406 < 0,6$. В то же время, $0,5 \rightarrow 0,1 = 0,5 + 0,5 \times 0,1 = 0,505 > 0,5$, однако $0,5 \times 0,1 / 0,5 = 0,1 < E_0 = 0,251$ (эффективность снижается).

Проблема однако состоит в том, что ситуация оптимума удовлетворенности, если иметь в виду изначальное отношение запрос-ресурс единоличника, отнюдь не является типичной для множества жизненных ситуаций. Значительно чаще встречаются ситуации дисбаланса между запросами и состоятельностью субъекта ($W_0 = X_0 \rightarrow Y_0 \neq X_0$).

Именно в таких обстоятельствах на сцене активности появляются субъекты-посредники; трансформируются и условия оптимума состоятельности.

Хозяин — Работник; условия оптимума благополучия—1. Протагонист в этом случае опирается на результаты труда работника, который вступает в непосредственный контакт со средой (объектом потребности протагониста). Схема активности включает в себя три элемента:

$$\text{Хозяин} \rightarrow (\text{Работник} \rightarrow \text{Окружение})$$

В порядке иллюстрации, пусть запрос протагониста: $0,7$. Ресурс, предоставляемый средой: $0,2$ (состоятельность в этом случае: $0,7 \rightarrow 0,2 = 1 - 0,7 + 0,7 \times 0,2 = 0,44$). Отталкиваясь от формулы расчета запроса, предъявляемого *Работником* среде, то есть $Y' = (1 - Y) / X \times (1 - Y)$, и, соответственно, ресурса который он поставляет протагонисту, $Y' \rightarrow Y$, можно показать, что искомый запрос *работника*, $Y' \approx 0,54$, а предоставляемый ресурс $0,54 \rightarrow 0,2 \approx 0,57$. Теперь можем убедиться: $0,7 \rightarrow (0,54 \rightarrow 0,2) \approx 0,7 \rightarrow 0,57 \approx 0,7$.

Работник предоставляет протагонисту значительно больший ресурс, чем ситуация, еще не освоенная первым для второго (сравните $0,57$ и $0,2$).

Лидер—Советник: условия оптимума благополучия—2. *Советник* — это субъект, поставляющий протагонисту ресурс X' , необходимый тому для

достижения оптимума удовлетворенности.

Взаимоотношения с *протагониста-лидера с советником и через него с миром* могут быть описаны следующим образом (подчеркиванием мы указываем, чья потребность должна быть воплощена в адекватном ей уровне состоятельности):

$$(\underline{\text{Лидер}} \rightarrow \underline{\text{Советник}}) \rightarrow \underline{\text{Окружение}}$$

В численном выражении, благодаря активности *эксперта*, складывается ситуация:

$$W = (\underline{X} \rightarrow X') \rightarrow Y = X$$

В некотором смысле *советник* — это играющий тренер *лидера*. Он *моделирует* перспективу *возможного* удовлетворения его исходного запроса X ; однако эта, в некотором смысле, иллюзия окупается переживанием соответствия между исходным запросом и состоятельностью. Легко подсчитать, каким должен быть ресурс X' , предоставляемый протагонисту, чтобы сложилась ситуация оптимума удовлетворенности:

$$X' = Y \times (1 - X) / X \times (1 - Y)$$

Пример. Запрос протагониста: $0,7$. Внешний ресурс: $0,2$. Соответственно, состоятельность: $0,7 \rightarrow 0,2 = 0,3 + 0,14 = 0,44$ (что меньше исходного запроса $0,7$). Найдем ресурс, поставляемый *советником* и обеспечивающий адекватную реализацию запроса: $X' = 0,2 \times (1 - 0,7) / 0,7 \times (1 - 0,2) = 0,06 / 0,56 \approx 0,11$. Проверим: $(0,7 \rightarrow 0,11) \rightarrow 0,2 = (0,3 + 0,7 \times 0,11) \rightarrow 0,2 \approx 0,38 \rightarrow 0,2 \approx 0,62 + 0,08 = 0,7$. Таким образом, за счет условного («обманчивого») снижения запроса с уровня $0,7$ на уровень $0,38$, субъект достигает необходимого соответствия между исходным запросом и достигаемым уровнем состоятельности.

В двух предшествующих случаях, протагонист реализует первичный запрос, достигая оптимума благополучия за счет привлечения посредников (возможно одновременно привлечение двух посредников — *советника и работника*, но здесь мы не станем останавливаться на этом).

Руководитель — Сотрудники. Оптимум достижения успеха. Рассмотрим еще один тип ситуаций, в которых протагонист выступает от имени двух субъектов — себя самого, как носителя первичного запроса, и — другого субъекта — назовем его *сотрудником (членом команды)* — поставляющим новый ресурс (информация, ценности, смыслы). Теперь у протагониста новый запрос, сохраняющий свою преемственность по отношению к исходному, но в то же время зависящий от величины ресурса, поставляемого *сотрудником*. Структурное место *сотрудника* в системе активности прота-

гониста показано ниже:

$$(\underline{\text{Руководитель}} \rightarrow \underline{\text{Сотрудник}}) \rightarrow \underline{\text{Ситуация}}$$

В отличие от *советника*, который позволяет *лидеру* реализовать свои интересы, меняя уровень переживаемого устремления к объекту, *сотрудник* формирует у своего руководителя новый запрос. Величина этого запроса равна $X \rightarrow X'$, причем этот запрос должен быть адекватен возможностям его реализации: $W = (\underline{X} \rightarrow \underline{X'}) \rightarrow Y = (X \rightarrow X')$, (а не X_{II} , как в случае *советника*). Формула подсчета уровня ресурса, предлагаемого *сотрудником*:

$$X' = 1 + (Y - 1) / X \times (2 - Y)$$

В нашем примере, $(0,7 \rightarrow X') \rightarrow 0,2 = 0,7 \rightarrow X'$, ресурс, предъявляемый *сотрудником*, равен $1 + (0,2 - 1) / 0,7 \times (2 - 0,2) = 1 - 0,8 / 0,7 \times 1,8 \approx 1 - 0,635 = 0,365$. Проверим: $(0,7 \rightarrow 0,365) \rightarrow 0,2 \approx (0,3 + 0,7 \times 0,365) \rightarrow 0,2 = 0,555 \rightarrow 0,2 = 0,445 + 0,555 \times 0,2 = 0,556$ (погрешность в одну тысячную, $0,555 - 0,556 = 0,001$, обусловлена выбранным уровнем точности измерения).

Партнерство: паритет интересов. Представим себе, что активность протагониста опосредствуется субъектом, который использует первого в качестве посредника в решении своей собственной задачи (будем говорить о нем — *контрагент*). Пусть X , как и прежде, запрос, а $1 - X$, соответственно, ресурс протагониста, вместе с тем, Y — ресурс, поставляемый контрагентом, а $1 - Y$ — запрос, предъявляемый контрагентом протагонисту. Условием успеха в партнерстве является оправданность и максимальная эффективность усилий и кроме того равная достижимость результатов взаимодействия: иначе говоря, каждый из партнеров должен быть не только успешен в продвижении к цели своих устремлений, но еще к тому же и в равной мере успешен.

Казалось бы, нужно потребовать еще, чтобы то, чего достигает протагонист в результате взаимодействия с контрагентом, соответствовало тому, чего достигает контрагент во взаимодействии с протагонистом, опираясь на предоставляемый им ресурс $(1 - X)$, то есть потребовать, чтобы

$$(1 - Y) \rightarrow (1 - X) = X \rightarrow Y$$

Но можно легко показать, что таково положение дел при *любых* соотношениях между X и Y :

$$(1 - Y) \rightarrow (1 - X) = 1 - 1 + Y + (1 - Y) \times (1 - X) = Y + 1 - X - Y + X \times Y = 1 - X + X \times Y = X \rightarrow Y.$$

Кроме того, мы помним, что условия оправданности и максимальной эффективности усилий агента в режиме экономии внешних ресурсов

приводят нас к условию равенства затрачиваемых усилий и достигаемых результатов: $X \rightarrow Y = X$; $(1-Y) \rightarrow (1-X) = 1-Y$.

Только что мы показали, что $X \rightarrow Y = (1-Y) \rightarrow (1-X)$. И таким образом в ситуации оптимума сочетания интересов мы приходим к тому, что $1-Y = X$ и, соответственно, $Y = 1-X$, то есть запросы партнеров дополняют к ресурсам, которые они предоставляют друг другу.

Теперь мы можем определить, какими должны быть эти запросы и ресурсы, чтобы партнеры чувствовали, что они успешны друг с другом.

Начнем с протагониста:

$$X \rightarrow Y = X \rightarrow (1-X) = 1-X + X \times (1-X) = 1-X^2 = X, \text{ из чего следует } X + X^2 = 1,$$

$$X \approx 0,617 \text{ («золотое сечение»), } Y \approx 0,382$$

Представим себе, однако, что стартовые значения запросов и ресурсов у партнеров не обеспечивают им обретения равноценной успешности. В этом случае партнеры могут воспользоваться помощью посредников или замещающего их посредника, обеспечивающих согласование интересов и возможностей в партнерстве, то есть коррекцию запросов обоих в направлении «золотого сечения».

Должны быть достигнуты условия равенства $X \rightarrow X' = 0,617$ и $(1-Y) \rightarrow Y' = 0,617$. Имеем: $1 - (1-X) + (1-X) \times X' = X + X \times X' = 0,617$,

$$X' = (0,617 - X) / X \quad (0 < X \leq 0,617).$$

Рассмотрим ситуацию, когда запрос протагониста $0,5$ (внутренний ресурс — $0,5$), а предлагаемый контрагентом ресурс — $0,4$ (запрос к протагонисту — $0,6$).

При $X = 0,5$, искомое $X' = 0,117 / 0,5 = 0,234$. Проверим:

$$0,5 \rightarrow 0,234 = 0,5 + 0,5 \times 0,234 = 0,617$$

В общей форме, искомый запрос контрагента $(1-Y) \rightarrow Y'$ должен быть равен $0,617$, из чего следует $Y' = (0,617 - Y) / (1-Y)$ ($0 \leq Y < 0,617$). Для нашего случая: $Y' = (0,617 - 0,4) / 0,6 = 0,217 / 0,6 \approx 0,361$.

Действительно,

$$0,6 \rightarrow 0,361 = 0,4 + 0,6 \times 0,361 \approx 0,4 + 0,217 = 0,617.$$

Итак, от «непартнерских» отношений $(0,5 \rightarrow 0,4) = 0,7$ ($0,5 < 0,7$) и $(0,6 \rightarrow 0,5) = 0,7$ ($0,6 < 0,7$) мы переходим к «партнерским»: $(0,5 \rightarrow 0,234) \rightarrow 0,382 = 0,617$ и $(0,6 \rightarrow 0,361) \rightarrow 0,382 = 0,617$. Как видим, в первом случае каждый из партнеров добивается одного и того же уровня состоятельности ($0,7$), но протагонист имеет относительно больше, чем хотел, по сравнению с контрагентом. Во втором случае (скоррек-

тированные побуждения и ресурсы) оба добиваются равноценных результатов.

Итак, между двумя субъектами вклиниваются еще два, выступающие в качестве посредников, обеспечивающих чувство успеха и баланс интересов партнеров.

НЕКОТОРЫЕ ФЕНОМЕНЫ

Доверяй но проверяй! Насколько?⁵ Рассмотрим классический вопрос о доверии партнеров друг другу. В русском фольклоре мы сталкиваемся с наставлением: «Доверяй, но проверяй!» Проблема «только в одном»: «Насколько?»

Пусть X — потребность протагониста иметь достоверную информацию о действиях контрагента, что реализуется отчасти через контроль над ними; Y — уровень доверия, которое тот (контрагент), безусловно, заслуживает в глазах первого (протагониста). Оптимум соотношения между потребностью в достоверной информации и исходным доверием контрагенту может быть описан формулой $X \rightarrow Y = X$. Если речь идет об условиях равноценного сотрудничества, то важно потребовать, чтобы достигаемый уровень доверия был симметричен:

$$X \rightarrow Y = X = (1-Y) \rightarrow (1-X) = 1-Y,$$

Из чего следует что исходный уровень активности, необходимой для доверия партнеров друг к другу (*то есть «проверяй»*), должен быть на уровне $\approx 62\%$, а уровень исходного доверия («доверяй») $\approx 38\%$. Таким образом, условием равноценного партнерства является «золотая пропорция» между потребностью контроля и безусловным доверием партнеров друг к другу (это положение еще не рассматривалось нами экспериментально).

Если же «на старте» делового сотрудничества это соотношение отсутствует, то ситуацию могут разрешить посредники (иногда с обеих сторон), предъявляющие новую информацию и формирующие новые побуждения партнеров, реализуемые в партнерстве.

⁵ В этой части работы мы начинаем с обсуждения «интериндивидуальной» реальности — с внешнего плана взаимодействия между людьми, далее переходим к интраиндивидуальному пространству. Первым исследователем, кому удалось перебросить мост между внешним и внутренним мирами личности, на уровне формальных моделей, был В.А.Лефевр [2, 3, 4]. Он первым также предложил булеву модель описания рефлексии, развитую далее Т.А.Таран [13] и многопланово осмысленную коллегами и последователями [1], — опорную также для наших работ, посвященных личности и мотивации поведения [6–12].

Триумвират субъектов свободного выбора. В предшествующих работах мы показали, что в рамках мультисубъектной концепции личности могут быть реинтерпретированы факты, необъяснимые в рамках классической модели выбора риска Дж. Аткинсона [14, 15]. Среди фактов, получающих новое объяснение — феномен смещенного выбора уровня трудности задачи в экспериментах на уровень притязаний личности: испытуемые с доминированием надежды на успех по сравнению с мотивом избегания, как известно, предпочитают выбор задача, уровень трудности которых изменяется в диапазоне между 0,6 и 0,7 (в районе «золотого сечения»), а не средних по трудности задач, как предсказывает модель выбора риска Аткинсона.

В терминах настоящей статьи, речь идет о сборке коллективного субъекта из сочетания эго-состояний *Взрослый, Родитель, Дитя* (метаимплицативная схема (*Взрослый*→*Родитель*)→*Дитя*, при определенных допущениях, порождает две модели взаимодействия эго-состояний. Первая модель *согласия* между *Родителем* и *Дитя*: $(X_{Взр.} \rightarrow (1-X)_{Род.}) \rightarrow (1-X)_{Дитя} = X$. В этом случае испытуемые должны выбирать задачи, уровень трудности которых находится в районе «золотого сечения», 0,617. Вторая модель — *бунта Дитя* против *Родителя*: $(X_{Взр.} \rightarrow (1-X)_{Род.}) \rightarrow X_{Дитя} = X_{Дитя}$, и в этом случае испытуемые должны выбирать либо самые легкие, либо самые трудные задачи (здесь расхождения с моделью принятия риска Дж. Аткинсона нет).

«Перекрестное Я». Отражаемые «субличности» (говорим сейчас метафорически, на языке психосинтеза), или, более точно, — целеустремленные системы — могут вступать между собой в самые парадоксальные отношения. «Берегите птиц! — говорит одна. Другой: «Да! ведь это источник вкусной пищи!» Целевые системы могут противодействовать друг другу («мышь» и «профиль» в замечательном примере В.А. Лефевра [3]); они могут быть временами безучастны друг к другу или случайно совпадать в своих интересах — но при этом каждый из них имеет свою цель, работает «на себя».

Вопрос: «Положим, есть целевой хаос. Есть заинтересованные подсистемы (их можно называть субъектными подсистемами, «субличностями» и т. п.). Они действуют в своих интересах. Но есть ли такая подсистема, у которой нет ни одного собственного интереса, который бы не был в то же время опосредствован интересами других, смежных подсистем?»

Будем исходить из того, что такая подсистема возможна, что суть ее в рефлексивном соотношении между собой других (и такая подсистема нами была только что названа): это — «Перекрестное Я». Иными словами, такое «Я» живет «заимствованными» интересами смежных целевых систем. Но это отнюдь не значит, что данной подсистеме не свойственны

свои интересы (просто они не отчуждены от интересов других подсистем неотчуждаемы). И я можно гипотетически указать некоторые интересы «Перекрестного Я», благодаря которым его не «выталкивают» со сцены другие заинтересованные подсистемы.

«Перекрестное Я» — согласовывает устремления других подсистем. Именно согласовывает, а не упорядочивает, потому что *такое* «Я» — по крайней мере, в данной модели — не играет роли какого-либо третейского судьи. «Перекрестное Я» не судит и не ранжирует. Первый его интерес — это соотношение интересов других субъектных подсистем. А для этого их нужно рефлексировать.

И уже в этом пункте можно разграничить «идеал» и «анти-идеал» в функционировании «я»-системы. Анти-идеал в построении «я» — это, например, булгаковская Аннушка-Чума: она появлялась, и тут же начинался скандал. Она — мастер диссоциирующего управления, постоянно порождающего конфликты. Аннушка-Чума орождает столкновение всевозможных «персонажей» и «сил»: влечение и долг, свобода и ответственности (В. Франкл говорил, что напротив, статуи Свободы должна стоять статуя Ответственности), «Оно» и «сверх-Я», Либи́до и Танатос берновские Родители и Дитя, и т.д. и т.п. *Такое* «я» будет содействовать бунту и вымещению вместо прощения и приятия, порождать идеи, которые поражают психику и ведут к полной деструкции поведения.

На фоне анти-идеала, рельефнее выступает то, что мы вкладываем в понятие позитивного Перекрестного Я. Оно позволяет каждой системе быть представленной в другой системе самотождественным образом. Идеально-устроенное Перекрестное Я — это: точная рефлексия смежных систем и примирение каждой из них с каждой. Такое «я» являет нам лик «Миротворца». Оно предоставляет возможность, через рефлексии в нем, *воплотиться* интересам каждой из других подсистем и, через обратный шаг рефлексии, когда «я» воплощается в смежных системах, прийти к *согласию* (примирению). Истинное «Перекрестное Я», так же как и «дурное», «живет между молотом и наковальней»; «жить» для него это значит — быть инструментом опосредствованной рефлексии.

Существует и другой интерес, присущий Перекрестному Я. Он состоит в том, чтобы продуцировать саму способность к имитации (рефлексии) по отношению к другим подсистемам. Ибо для того, чтобы справиться с решением первой задачи — примирения, «Перекрестное Я» должно уметь повторять в своих состояниях содержание смежных подсистем, быть универсальным имитатором. Тот факт, что «Перекрестное Я», по-видимому, испытывает свою способность к универсальной имитации, может объяснить нам некоторые парадоксальные проявления активности индивидуума.

Мы уже упоминали внутреннего Родителя, Взрослого, Дитя, живущих

в нас; можно говорить также об архетипах аналитической психологии, «субличностях» в психосинтезе, «фигурках сна» и «монстрах» в процессуально ориентированной терапии и т.д. Каждый из этих внутренних субъектов может стать объектом имитации со стороны «я». Наше «я» как бы присоединяется к любому из этих субъектов — такого рода присоединения совершенно непрагматично, оно лишено иного смысла, кроме апробации самой возможности имитации. Так рождаются «игры», «интриги», «комические положения», «розыгрыши», словом, особая драматургия собственной жизни. Поведение может со стороны казаться абсурдным, рискованным, вычурным, но его смысл — в имитации смыслов других субъектов, «живущих» внутри.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы субъектов в постнеклассической науке / Препринт под ред. В.И.Аршинова и В.Е. Лепского — М.: Когито-Центр. 2007. — 176 с. <http://www.reflexion.ru/Library/Preprint2007.pdf>
2. Лефевр В. А. Космический субъект. В. Космический субъект.— М.: Ин-квартио, 1996.
3. Лефевр В. А. Конфликтующие структуры.— М., 2000.
4. Лефевр В. А. Алгебра совести.— М., 2004.
5. Петровский В.А. К психологии активности личности // Вопросы психологии.— 1975.— № 3.
6. Петровский В.А. Транзактная модель рефлексивного выбора. Рефлексивные процессы и управление / Тезисы III Международного симпозиума 8–10 октября 2001 г., Москва.
7. Петровский В.А. «Эго-состояния» и готовность к рефлексивному выбору / Тезисы конференции по практической психологии.— Москва, МГУ, 2002.
8. Петровский В.А. Митина О.В. Транзактная модель рефлексивного выбора: опыт эмпирического обоснования // Образование и наука. Российская научно-методическая конференция 6–7 февраля 2004 г.: Сборник статей.— Самара, 2004.— С. 138–145/
9. Петровский В.А. Метаимплицативная модель экзистенциального выбора // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Специальный выпуск Актуальные проблемы психологии. Самарский регион.— Самара, 2002.
10. Петровский В.А. Уровень трудности задачи: метаимплицативная модель мотивации выбора // Психологический журнал.— М., 2006.— № 1.
11. Петровский В.А. Импликация: экспликация имплицитного // Рефлексивные процессы и управление.— М., 2006.
12. Петровский В.А. Состоятельность и рефлексия: модель четырех ресурсов // Психология. Журнал Высшей школы экономики.— 2008.— Т. 5.— № 1.
13. Таран Т.А. Многозначные булевы модели рефлексивного выбора // Рефлексивное управление / Сб. статей.— М.: Изд-во: Институт психологии РАН, 2000.— С. 122–132.
14. Atkinson J.W. Motivational determinants of risk-taking behavior // Psychological Review.—1957.— № 64.
15. Atkinson J.W. An Introduction to motivation. — N. J.: Princeton, 1964.

При поддержке научного фонда Государственного университета — «Высшая школа экономики» в рамках проекта № 08-01-0143 «Идеи и методы мультисубъектной персонологии».

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СБОРКИ СУБЪЕКТОВ ВРАЧЕВАНИЯ¹

Е.А.Евстифеева, С.И.Филиппченкова



Тверская государственная медицинская академия, зав. кафедрой, доктор философских наук



Тверская государственная медицинская академия, доцент, кандидат психологических наук

Проблему сборки субъектов инновационного развития рельефно демонстрирует, с нашей точки зрения, социально-психологическая модель врачевания (разрабатываемая в рамках Гранта РГНФ № 07-06-57601а/Ц «Социальная модель врачевания: холистическое здоровье, атрибуция ответственности и образ жизни»). Эта модель интегрирует опыт междисциплинарных исследований, ориентированный на субъектный и рефлексивный подходы.

Сегодня очевидна ограниченность использования только медицинской модели врачевания, ориентированной на субъект-объектный подход между врачом и пациентом, и традиционных медицинских технологий лечения многих болезней, включая хронические заболевания. Новой технологией является социально-психологическая модель врачевания и лежащая в ее основе концепция холистического здоровья, ориентированная на пропаганду здорового образа жизни, на профилактику и лечение заболеваний.

Социально-психологическая модель врачевания и холистическая интерпретация здоровья получила разработку в философской, психологичес-

¹ Статья написана на основании доклада на VII Международном симпозиуме «Рефлексивные процессы и управление», Москва, 15-16 октября 2009 г.